6.2.15

ריפורטי בטחון לאומי – גיוס כסף למו"פ – מדען ראשי

כללי:

קרן המחקר של המדען הראשי - המדען הראשי תומך בתוכניות מחקר ופיתוח של מוצרים וטכנולוגיות חדשות. מודל המימון של המדען הראשי הנו השתתפות בסיכון, דהיינו מענק של עד 50% מעלויות הפיתוח השנתיות המוכרות. תמיכת המדען הראשי הנה "מענק מותנה" - אם הפרויקט נכשל אזי זה מענק. אם הצליח ומניב הכנסות, יש לשלם חזרה את המענק בקצב של 3%- 3.5% מהמכירות עד להחזר סכום המענק שהתקבל (במידה והמכירות נפסקות, מסיקים גם לשלם תמלוגים).

תמיכת המדען הראשי מגיעה בצורה של החזר הוצאות - קודם כל מקבלים מקדמה של 35% מהמענק שאושר לפרויקט. לאחר מכן, על החברה להגיש כל רבעון דוח הוצאות, ממנו היא מקבלת את החזר המענק לפי אחוז ההשתתפות שאושר לה. בסוף השנה יש להגיש דוח מסכם מבוקר. **ההוצאות המוכרות על ידי לשכת המדען הראשי הן הוצאות הפיתוח בלבד: כ"א (+20% תקורה), קבלני משנה ויועצים, ציוד ותוכנות ופטנטים**. יש מסלול לחברות מתחילות המעניק מספר יתרונות, ביניהן הכרה גם בהוצאות שיווק אולם מכיוון שלקופת החרה נכנסו כבר למעלה ממיליון שקלים בשנה שחלפה, ומעל 2 מיליון שקלים מאז הקמתה (כך לפחות הבנתי - תקן אותי אם אני טועה), אז אתם לא זכאים למסלול זה.

החזרים (חוק המו"פ):

* המדען הראשי פועל תחת חוק המו"פ. החוק מגדיר שלושה אלמנטים בגדול: תמלוגים (תואר מעלה), ייצור (רלוונטי אלינו - פרויקט תוכנה) וידע. המדען דורש כי הידע (IP) המפותח בסיועו יהיה רשום על שם החברה בישראל. עולה השאלה מה קורה במידה והחברה נמכרת (אקזיט). במקרה של מכירה ישנם תרחישים שונים, בכל אחד מהם ההתנהלות היא שונה.

תרחיש 1: מכירה של החברה שאינה כוללת הוצאת IP מהארץ - כלומר הבעלים זרים, אולם הם מעניקים לחברה הישראלית את זכויות השימוש הבלעדיות בידע - במצב כזה החברה אינה נקנסת, אין בעיה עם חוק המו"פ, ולהיפך - חברה יכולה להמשיך להיות ממומנת על ידי המדען בשנים הבאות. כ-50% מעסקות המכירה שמבוצעות בארץ נעשות אגב במודל הזה - שמרכז הפיתוח עם הזכויות נשאר בארץ;

תרחיש 2: החברה נמכרת לבעלות זרה, והידע יוצא החוצה - נרשם על שם החברה הרוכשת. גם כאן ניתן לחלק לשני מצבים: **מצב 1 -** החברה הרוכשת סוגרת את מרכז המו"פ בארץ, ומפטרת את כל העובדים - במצב כזה, החברה תצטרך לשלם פיצוי למדען הראשי. הפיצוי מחושב לפי היקף ההשקעה של המדען הראשי בפרויקט ביחס לסך ההשקעה המצטברת כפול מחיר המכירה. אולם -

ישנה תקרת תשלום. התקרה היא **6 פעמים סכום המענק שקבלת**. כך שנגיד והחברה קבלה סך של 1 מיליון $ מהמדען לאורך השנים. היא תשלם במקרה של הוצאת הידע 6 מיליון $ לכל היותר. **מצב 2-** החברה הרוכשת מקבלת את זכויות הידע, אולם לא סוגרת את מרכז המו"פ בארץ, אלא משאירה כאן צוות מצומצם בהיקף של 75% ממצבת כ"א ביום המכירה, לאורך שלוש שנים - במקרה זה החברה תשלם **לכל היותר פי 3 מהמענק שקיבלה** (3 מיליון $ לפי הדוגמא לעיל) - כפי שקרה במקרה WAZE הנפקה בבורסה וגיוס משקעים לחברה אגב, אינם פוגעים בחברה, להיפך, המדען הראשי מעודד אותם ויכול לתת את המימון המשלים בהתאם לגיוסים אלו.

<u>סיכום:</u>

לאור העובדה שריפורטי עוסקת בטכנולוגיות חדשות שכוללות בין היתר מחקר ובדיקת ציודים חדשים, נבחנת האפשרות לגיוס מהמדען הראשי. אציין, בהשוואה לתוכניות אחרות (אירופאיות לדוגמא) סיכויי הגיוס מהמדען הראשי הינן גבוהות מאוד.

ריפורטי תשכור את שירותיה של חברה חיצונית למען טיפול בטפסים ובבירוקרטיות הדרושות.

אשמח לשמוע את חוות דעתכם בנושא,

אמיר.